

Original article

McKinsey sold the Russian business to its local managing partners
Sergey Mingazov Editorial Forbes

McKinsey & Company sold the Russian business to local managing partners. The Russian owners have retained contracts with local clients, but in August they must change the brand name. Experts believe that the company will lose some of its customers due to rebranding. The Russian top management of the international consulting company McKinsey bought the local business from the global network. McKinsey's Russian managing partners, informs "Kommersant". Experts fear that the forthcoming name change will lead to the loss of some clients, but the company expects to consolidate the market of consultants in Russia.

According to the Unified State Register of Legal Entities (USRLE), on May 13, CEO Yakov Sergienko (33%), Sergey Zaborov, Elena Kuznetsova, Tigran Sahakyan, Viktor Surkov became the owners of the Russian representative office of McKinsey - 16.75% each. McKinsey & Company entered the Russian market 30 years ago, its consultants specialized in strategic management tasks. McKinsey and CIAs LLC was registered in Moscow in 2008. Revenue at the end of 2021 amounted to 22.9 billion rubles, net profit - 4.2 billion rubles.

The office of the global McKinsey & Company said at the end of February that it would suspend operations after all obligations in Russia were completed. Sergienko told the newspaper that McKinsey cannot continue cooperation with the Russian representative office due to direct sanction bans, but the head office transferred all customer relations and necessary materials to the Russian partners as a result of the transaction. The parties did not disclose the amount of the transaction.

Russian owners must change the name of the brand before the beginning of September, said Sergienko. "We will now be able to work with a significantly larger number of clients, while remaining independent in their choice," said the main co-owner of the company. Several McKinsey consultants will remain in the office during the handover, he said.

By the end of 2022, the former Russian office of McKinsey intends to staff 100-150 consultants. Now there are about 100 of them, within two years the company plans to double the staff, increasing it to more than 200 people. "This will be 15-20% of the initial size of the entire industry, in the future we plan to consolidate the consultants' market," Sergienko said.

In early April, the Russian team of the consulting Accenture bought the local business from the global network, which announced its withdrawal from Russia. Experts admitted that this was a formal deal, which would later allow Accenture to return to Russia by making a buyback. PwC Russia also withdrew from the international network and continued to work independently. At the beginning of March, the Russian division of Deloitte announced the same decision and rebranding, continuing cooperation with clients in Russia and Belarus.

According to the founder of the investment company A.Partners Alexei Solovyov, the Russian office of McKinsey had its own income statement, which could show how profitable this business was for its assessment. According to him, the value of the company can be from one annual revenue, but it is difficult to evaluate it from the outside, this is a deal from the category of "special situations".

Brand renewal may lead to the loss of some customers, says Alexander Chachava, managing partner of Leta Caption. "A brand adds value to a product and service. Also, the company will lose the majority of foreign customers," he said. The expert added that it is possible to find new clients, but the year for the Russian representative office "will be difficult."

Translated article

<https://www.forbes.ru/finansy/465735-mckinsey-prodala-rossijskij-biznes-svoim-mestnym-upravlausim-partneram>

McKinsey продала российский бизнес своим местным управляющим партнерам
Сергей Мингазов Редакция Forbes

McKinsey & Company продала российский бизнес местным управляющим партнерам. Российские владельцы сохранили контракты с локальными клиентами, но в августе должны сменить название бренда. Эксперты считают, что часть клиентов компания потеряет из-за ребрендинга

Российский топ-менеджмент международной консалтинговой компании McKinsey выкупил локальный бизнес у глобальной сети. Новыми совладельцами ООО «Мак-Кинзи и компания СиАйЭс» стали российские управляющие партнеры McKinsey, сообщает «Коммерсантъ». Эксперты опасаются, что предстоящая смена названия приведет к потере части клиентов, но в компании рассчитывают консолидировать рынок консультантов в России.

По данным Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), 13 мая владельцами российского представительства McKinsey стали генеральный директор Яков Сергиенко (33%), Сергей Заборов, Елена Кузнецова, Тигран Саакян, Виктор Сурков — по 16,75% у каждого. McKinsey & Company вышла на российский рынок 30 лет назад, ее консультанты специализировались на задачах стратегического управления. ООО «Мак-Кинзи и компания СиАйЭс» было зарегистрировано в Москве в 2008 году. Выручка по итогам 2021 года составила 22,9 млрд рублей, чистая прибыль — 4,2 млрд рублей. Офис глобальной McKinsey & Company в конце февраля заявил, что приостановит деятельность после того, как будут завершены все обязательства в России. Сергиенко рассказал газете, что McKinsey не может продолжить сотрудничество с российским представительством из-за прямых санкционных запретов, но головной офис передал российским партнерам по итогам сделки все отношения с клиентами и необходимые материалы. Сумму сделки стороны не раскрыли.

Российские владельцы должны сменить название бренда до начала сентября, уточнил Сергиенко. «Мы теперь сможем работать с существенно большим числом клиентов, оставаясь независимыми в их выборе», — сказал основной совладелец компании. В офисе на время передачи всех дел и процессов, по его словам, останется несколько консультантов McKinsey.

К концу 2022 года бывший российский офис McKinsey намерен укомплектовать штат 100–150 консультантами. Сейчас их около 100, в течение двух лет компания планирует удвоить штат, увеличив его до более 200 человек. «Это будет 15–20% от исходного размера всей отрасли, в дальнейшем мы планируем консолидировать рынок консультантов», — отметил Сергиенко.

В начале апреля российская команда консалтинговой Accenture выкупила локальный бизнес у глобальной сети, которая объявила об уходе из России. Эксперты допустили, что речь идет о формальной сделке, которая позже позволит Accenture вернуться в Россию, сделав обратный выкуп. PwC в России тоже вышла из состава международной сети и продолжила работу независимо. В начале марта о таком же решении и ребрендинге заявило российское подразделение «Делойт», продолжив сотрудничество с клиентами в России и Белоруссии.

По словам основателя инвесткомпании A.Partners Алексея Соловьева, у российского офиса McKinsey был свой собственный отчет о прибылях и убытках, который мог показать, какой доходностью обладал этот бизнес для его оценки. По его оценке, стоимость компании может составлять от одной годовой выручки, но оценить ее снаружи сложно, это сделка из категории «специальных ситуаций».

Обновление бренда может привести к потере части клиентов, считает управляющий партнер Leta Caption Александр Чачава. «Бренд добавляет ценности продукту и услуге. Также компания потеряет большинство зарубежных клиентов», — сказал он. Эксперт добавил, что найти новых клиентов можно, но год для российского представительства «будет сложным».